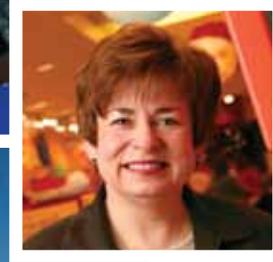


نساء رائدات أعمال

مجتمعات مزدهرة





وزارة الخارجية الأمريكية
المجلد 16 / العدد 8
نشر في آذار/مارس 2012

رئيس التحرير التنفيذي
مدير قسم المطبوعات
رئيسة التحرير

المنسقة: دان ماكال
نيكولاس نامبا
مايكل دجاي فريدمان

مدير التحرير
رئيس إخراج العدد
مدير إخراج العدد
التصميم الجرافيكي

ماري تي تشانكو
آنثلي دوناهي
ميشال فاريل
دوري واكر

يصدر مكتب برامج الإعلام الخارجي بوزارة الخارجية الأمريكية المجلة الإلكترونية أي جورنال يو اس إيه. يبحث كل عدد في موضوع رئيسي يواجه الولايات المتحدة والمجتمع الدولي. ويشرح للقراء الأجانب سياسات الولايات المتحدة والمجتمع الأمريكي والقيم والأفكار والمؤسسات الأمريكية .

تنشر جميع الإصدارات باللغات الإنجليزية والفرنسية والبرتغالية والروسية والإسبانية. وتنشر مواضيع مختارة منها أيضاً باللغات العربية والصينية والفارسية. تُفهرس الإصدارات بالمجلد والعدد.

إن الآراء الواردة في هذه المجلات لا تمثل بالضرورة آراء أو سياسات حكومة الولايات المتحدة ولا تتحمل وزارة الخارجية الأمريكية أية مسؤولية تجاه محتوى المجلات أو فيما يخص الوصول المستمر إلى مواقع الإنترنت الموصولة بهذه المجلات. تقع هذه المسؤولية بصورة حصرية على الناشرين في هذه المواقع. يمكن استنساخ وترجمة المقالات والصور والرسوم التوضيحية الواردة في هذه المجلات في خارج الولايات المتحدة الأمريكية ما لم تكن تحمل قيوداً صريحة على مثل هذا الاستعمال حماية لحقوق المؤلف. وفي هذه الحالة يجب الحصول على إذن باستعمالها من أصحاب الحقوق المذكورين في المجلة.

Editor, *eJournal USA*

IIP/CD/WC

U.S. Department of State

2200 C Street, NW

Washington, DC 20522-0501

USA

E-mail: eJournalUSA@state.gov

حول هذا العدد

النساء في تحقيق قدراتهن في ريادة الأعمال. ويستفيد برنامج ريادة الأعمال للمرأة الأفريقية صاحبات شركات الأعمال من بلدان تقع جنوب الصحراء الكبرى في

أفريقيا إلى الولايات المتحدة للحصول على التدريب. وفي أيلول/سبتمبر 2011، وضعت قمة المرأة والاقتصاد التي عقدها منتدى التعاون الاقتصادي لآسيا المحيط الهادئ (آبيك). أسسنا لتنفيذ أجندة مستمرة لتمكين النساء في 21 اقتصاداً من اقتصادات دول آبيك. وأنشئت مبادرة "الوصول إلى السبيل" (PAI) كبرنامج تجريبي رائد للتدريب وربط شركات الأعمال المؤهلة التي تملكها النساء بشركات أميركية تسعى للتنوع وتوسيع سلاسل إمداداتها. وتهدف مبادرة الوصول إلى



©Getty Images

السبيل إلى "التوسع عالمياً" في المستقبل القريب.

يشجع هذا العدد من المجلة الإلكترونية إي جورنال يو إس آيه النساء على السعي وراء طموحاتهن في ريادة الأعمال. ويستشهد بتجارب سيدات من حول العالم. وبرز قصص رائدات أعمال ناجحات يمكن أن يشكلن نماذج يحتذى بها. كما أنه يحدد العقبات والممارسات الفضلى لتذليل هذه العقبات. وأمل أن تجدوا المحتويات ملهمة ومفيدة.

- جاكى بيات سبيدنج



Courtesy of Jackie Pratt Spedding

جاكى بيات سبيدنج هي مستشارة رفيعة المستوى في مبادرة الأعمال لقضايا المرأة العالمية في مكتب شؤون الاقتصاد والأعمال في وزارة الخارجية الأميركية.

رؤج صناع السياسات وخبراء الأعمال ريادة الأعمال للنساء كوسيلة لتحقيق تطلعاتهن وتأمين مستوى معيشي جيد. ويدير العديد من الشركات متعددة الجنسيات برامج لتشجيع رائدات الأعمال. منها برنامج "10 آلاف امرأة" لشركة غولدمان ساكس. وبرنامج "النساء الناجحات" لشركة أرنست وينوغ. وبرنامج 5BY 20 لشركة كوكا كولا. ومبادرة التمكين الاقتصادي لنساء العالم لويلمارت. تطرح جميع هذه النشاطات السؤال التالي: "هل هذه مجرد علاقات عامة جيدة تقوم بها الشركات. أم أن هناك بالفعل قضية تجارية من وراء ريادة الأعمال النسائية؟"

ولقد أظهرت الدراسات.

الواحدة بعد الأخرى. أن

التمكين الاقتصادي للمرأة يؤدي إلى تخفيف مستوى الفقر. ومع نمو الناتج الاقتصادي للبلدان النامية. تتوسع مجموعة الخيارات المتوفرة أمام النساء للمساهمة في الاقتصاد. قالت وزيرة الخارجية الأميركية. هيلاري رودام كلينتون. نقلاً عن خبراء الاقتصاد. إن "المشاركة المتزايدة للنساء في سوق العمل العالمية في الدول المتقدمة أسفرت عن حصة أكبر في النمو الاقتصادي العالمي ما كان للصين" خلال العقد الماضي.

تجذب رائدات الأعمال حول العالم الاهتمام ويظهرن عندما يبدأن مشاريعهن التجارية ويطورنهن لتصبح شركات صغيرة ناجحة أو مشاريع تجارية عالمية. مع ذلك تبقى إمكانات المرأة في الأعمال أبعد ما تكون عن التحقيق الكامل. ففي البلدان المتقدمة والبلدان النامية على حد سواء. تحتاج رائدات الأعمال المحتملات إلى توفر إمكانية الوصول الأفضل إلى التدريب والرساميل والموارد التقنية. بالإضافة إلى انفتاح أكثر على فرص الأعمال المتوفرة في سلسلة الإمدادات العالمية على الصعيد الأكبر.

تتضمن "محفظة مبادراتي". وهي جزء من برنامج وزارة الخارجية الأميركية لريادة الأعمال العالمية. عدة مبادرات مصممة لمساعدة

خذ ما يطيب لك من
منتجات ريادة الأعمال!

| BREADS | CAKES | PIES |
|---|--------------------------------|------------------|
| WHEAT SOURDOUGH | RED VELVET | FORGET THE TARTS |
| CHEESE | ITALIAN CREAM | CHERRY APPLE |
| WHEAT | LEMON STRAWBERRY | KEY LIME |
| CINNAMON | ROCKY ROAD | ROSEMARY |
| CINNAMON RAISIN | "SHADOW" | CHOCOLATE |
| RYE | FLAYER CAKE | LEMON HERB |
| PumpPurNickle | GERMAN CHOCOLATE | BOSTON |
| Dinner Rolls \$99¢ | COCONUT PINEAPPLE | PECAN |
| Sandwich Rolls \$99¢ | SEASIDE JAMES / PIES AVAILABLE | |
| BRAGELS | BROWNIES | COOKIES |
| | COFFEE | TEA |
| | | DRINK |
| CAPPUCCINO | | |
| FLAVES VANILLA HAZELNUT IRISH CREAM COCONUT | | |
| SWISS CHOCOLATE CHOCOLATE MINT | | |
| COKE SPRITE WATER | | TING |

Best Vanilla
Iced Coffee
ONLY \$1.99

Thank you!!

نساء رائدات أعمال، مجتمعات مزدهرة



20

17 **خدي ريادة الأعمال**
اختبر مهاراتك.

بكل فخر صنع في ألبانيا
أندريه زفانيتسكي
دونيك ميتشي ترى فرصة سانحة في رفوف المتاجر الخالية

22 **الخطاطة نمت من النجاح في الأعمال في الضفة الغربية**
إم. سكوت بورطات
فاطمة الجعد تؤسس شركة أعمال في فلقيلية بألة خياطة واحدة.

26 **التحول من صالة رياضية إلى مركز للياقة البدنية في كولومبيا**
أندريه زفانيتسكي
أصبحت غيغليولا إيكاردي رائدة أعمال لكي تتمكن من وضع جدولها لعملها الخاص - وللتمارين الرياضية.

29 **حياكة السجاد تؤدي إلى أعمال إعادة إعمار قطاع الطاقة في أفغانستان**
أندريه زفانيتسكي
عندما أوشكت معصومة حبيبي على الاستسلام. سمعت شيئاً في داخلها يقول لها: لا تتوقفي. حاولي بجهد أكبر.



32 **كيف بدأت شركة أعمالك؟**
ست رائدات أعمال أميركيات ناجحات استلهمن أحداث الحياة أو لقاءات بالصدفة أو شغفهن الشخصي.

36 **مواد إضافية**

4 **رائدات الأعمال يساهمن في تنشيط الاقتصاد**
لوريل ديلاي. مستشارة في قطاع شركات الأعمال الصغيرة ومؤسسة شركة غلوب تريد دوت كوم (*GlobeTrade.com*)



النساء في العالم النامي يتنافسن لتحقيق النجاح في الأعمال نتيجة تعطينهن للحصول على الاعتراف والتقدير وحقن مستوى معيشي أفضل.

11 **نصائح مفيدة حول كيفية تأسيس شركة أعمال**
أولاً، لا تسمح لل خوف وعدم الثقة بمنعك من التقدم.

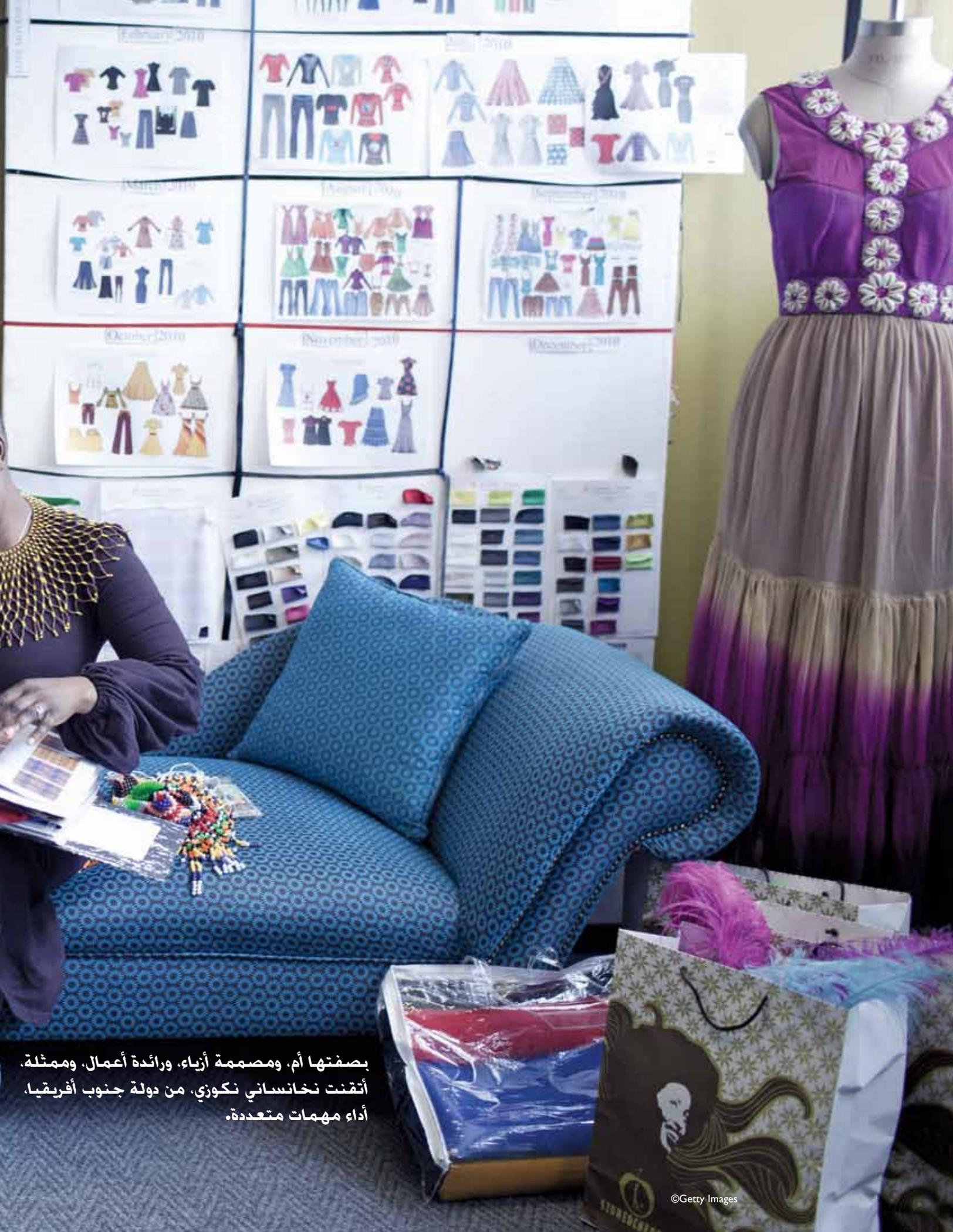
12 **نصائح مفيدة حول كيفية تأسيس شركة أعمال**
نظرة عن قرب على ريادة الأعمال النسائية الدراسات غالباً ما تتناقض مع الصورة التقليدية.

13 **قصة بناء شركات الأعمال في بنين**
أندريه زفانيتسكي
لمعت في ذهن شيكيرا وهي تدير صالونها لتصفيف الشعر فكرة خاطفة: طالما أنا أقدم المشروبات. فلماذا لا أقدم الوجبات أيضاً؟

15 **المرأة تستطيع أن تستمتع بوقتها كرائدة أعمال في حقل التكنولوجيا**
فينيتا غوبتا رائدة أعمال في حقل التكنولوجيا المتطورة ومؤسسة شركة ديجيتال لينك تشعر المرأة بالنشوة عندما تبتكر.

16 **الرهان على التجارة الإلكترونية**
أندريه زفانيتسكي
سُميت جانيت تورال "أم التجارة الإلكترونية" في الفلبين.





بصفتها أم، ومصممة أزياء، ورائدة أعمال، وممثلة،
أتقنت نخانسانى نكوزى، من دولة جنوب أفريقيا،
أداء مهام متعددة.

رائدات الأعمال يساهمن في تنشيط الاقتصاد

بقلم لوريل ديلاي





في الأعلى: انتبهي لإبرتك: راجينا حميدي الأميركية- الأفغانية. إلى اليمين. تملك شركة أعمال لصنع الملابس في قندهار، أفغانستان.

المخاطر التي صادفتها لكي اصبح رائد أعمال أرعبتني كثيراً.

الغذائية لأنني أحب الطعام- ألا ينطبق ذلك على كل واحد منا؟
وعرفت بشكل حدسي أنه لا بد من وجود سوق خارج البلاد.

أعددت نفسي من خلال قراءة حوالي 25 كتاباً حول الموضوع.
ودرسنا الموارد المتوفرة على الإنترنت ومن ثم انخرطت في المغامرة.
أولى اتصالاتي لترويج المبيعات كانت إلى مكتب فرع محلي لشركة
جارية يابانية كبرى مقرها الرئيسي في طوكيو. حصلت على موعد
لمقابلة مدير قسم الأغذية. وأقنعتته بشراء خط إنتاجي من البسكويت
الصغير. والباقي مفهوم. وحتى تلك اللحظة، لم أكن قد أجريت أي
اتصال للبيع مع أي شخص ياباني. ولم أقم مطلقاً في حياتي ببيع أية
مواد غذائية. وبالفعل لم تكن لدي أدنى فكرة حول ما يجب أن أقوم به.
ولكن النقطة الأساسية هي أنه في كثير من الأحيان عليك أن تتعلم
كيفية تأسيس شركة أعمال بالطريقة الصعبة - أي من خلال القيام

عندما أصبحت رائدة أعمال. لم يكن لدي الكثير من المال. أو
شبكة أمان. أو مُرشد. أو حتى عميل مُتوقع. كما لم أكن أملك الخبرة
في إدارة شركة أعمال تجارية: ففي عام 1985، تركت وظيفة مريحة
في قسم التصدير لدى شركة تصنيع صغيرة. لكي أبدأ ما أصبح فيما
بعد شركة غلوب ترید دوت كوم (GlobeTrade.com). وهي شركة
عالمية للاستشارات التسويقية. كنت خائفة كثيراً من المخاطر المترافقة
مع تحولي إلى رائدة أعمال. ولكن هذه المخاطر نفسها هي التي تواجهها
جميع النساء عندما يبدأن العمل لتحسين مستوى معيشتهن أو
تحقيق أحلامهن.

وفي حالتي. كان كل ما أملكه هو النشاط. والحماس. والخبرة
المحدودة. والرغبة في تعلّم المزيد وفكرة "بسيطة" (لا تغير شكل
الحياة) لمساعدة الشركات في توسيع أعمالها على المستوى العالمي.
وبعد أن ركّزت اهتمامي على هذه الخصائص الإيجابية وعلى إمكانية
النجاح. بدأت المخاطر تتلاشى في ذهني. وبدأت أستجمع شجاعتي
وأستعد لتأسيس شركة أعمال.

تمثلت خطواتي الأولى في محاولة تصدير منتجات غذائية في
مجال تخصص معين. وكنت قد تعلمت من قبل طريقة تصدير
منتجات التنظيف المتخصصة خلال عملي في شركة تصنيع.
ومن الواضح أن هذه المعرفة كانت قابلة للنقل. اخترت تصدير المواد





©AP Images

أليست هذه جميلة؟ وزيرة الخارجية كلينتون تنظر بإعجاب إلى المجوهرات التي تصنعها وتسوقها سيدات أعمال في زامبيا.

بذلك.

ومنذ صفقة المبيعات الأولى تلك، حققت شركة غلوب تريد النجاح واكتسبت سمعة في العالم بأنها شركة رائدة في مجال شركات الأعمال الصغيرة في العالم.

تجربتي ليست فريدة من نوعها. إنني مجرد واحدة من عدد متزايد من النساء في العالم اللواتي تغلبن على المخاوف، والموانع، والحواجز الخارجية من أجل متابعة تنفيذ أفكارهن وتوليد الدخل الأولي من خلال ريادة الأعمال.

رائدات الأعمال: يحققن تقدماً

استناداً إلى دراسة أجرتها مؤسسة كوفمان عام 2010، تؤسس النساء شركات الأعمال في معظم الأحيان للأسباب نفسها التي تدفع الرجال للقيام بذلك- أي لتحقيق ثروة، والاستفادة من أفكارهن، والاستقلالية أي أن يكون الإنسان رئيس نفسه، وفي البلدان الأشد فقراً، تؤسس معظم النساء شركات الأعمال بسبب الحاجة الاقتصادية.

في عام 2010، انخرطت بنشاط أكثر من 104 مليون امرأة تتراوح أعمارهن بين 18 و64 سنة في تأسيس وإدارة مشاريع أعمال جديدة، وساهمن بشكل كبير في تحسّن الاقتصادات في 59 بلداً، وذلك استناداً إلى دراسة أجرتها المؤسسة العالمية لرصد ريادة الأعمال (GEM). وهي مجموعة دولية للأبحاث الجامعية، وكانت



خبير أمريكي في مجال إدارة الأعمال يرشد رائدة أعمال إندونيسية في جاكارتا كجزء من بعثة البرنامج الأمريكي لريادة الأعمال في العام 2011.

Courtesy of the U.S. State Department



©Getty Images

اشتر حليبك وكعكاتك هنا: بنيتا ليكا، عضو في مجتمع كولاغوا الأهلي في بيرو، تدير متجرها للبقالة في كولكا كانيون.



©AP Images

رائدة الأعمال الأميركية - الإيرانية أنوشيه أنصاري خلق عالياً: شاركت بتأسيس شركتين للتكنولوجيا العالية، وقامت برحلة إلى الفضاء.

النساء يؤسسن مشاريع الأعمال لنفس الأسباب التي يؤسسها الرجال - لبناء الثروة، ولاستغلال فوائد أفكارهن، ولكي يصبحن رئيسات

هناك 83 مليون امرأة أخرى من يعملن في إدارة شركات أعمال قمن بتأسيسها قبل أكثر من ثلاث سنوات.

واستناداً إلى ماريا مينيتي وويم نوديه من المعهد العالمي لأبحاث التنمية الاقتصادية، ففي السنوات الأخيرة فاق معدل شركات الأعمال التي أسستها النساء معدل شركات الأعمال التي أسسها الرجال عبر جميع المجموعات الإثنية في الولايات المتحدة، وهناك اتجاهات ماثلة في العالم النامي.

لكن الزيادة في مشاريع ريادة الأعمال النسائية بدأت تنتقل من العالم المتطور إلى العالم النامي في مجالات حيث تكون مجالات

الفرص غير المستكشفة لريادة الأعمال هي الأكبر.

استناداً إلى جويل كوتكين، أستاذ دراسات المناطق الحضرية في جامعة شامبان بولاية كاليفورنيا، يزداد عدد الشركات المملوكة من النساء بوتيرة أسرع في الاقتصادات الناشئة في العالم- وخاصة في البرازيل، والهند، وفيتنام، والفلبين. وفي الواقع يفوق معدل مشاريع ريادة الأعمال النسائية في العديد من الاقتصادات النامية المعدل السائد في معظم البلدان الصناعية.

المرأة تدفع النمو والتغيير

تكتشف نساء عديدات بأنه لا يتوجب عليهن البحث بعيداً لإيجاد سيدات أعمال ناجحات ضمن مجتمعاتهن الأهلية.

استناداً إلى المؤسسة العالمية لرصد ريادة الأعمال (GEM)، قادت النساء خلال العقد المنصرم حوالي ثلث مجموع نشاطات مشاريع ريادة الأعمال في العالم. ولكن يقول العديد من الخبراء إن انعدام الثقة بالنفس، فضلاً عن التعليم غير الكافي وقلة النماذج الممكنة الاحتمال بها، والوضع الاجتماعي الضعيف، والروتين البيروقراطي أو ما يعرف باسم "الشريط الأحمر"، وندرة الأموال المتوفرة، والطلبات التنافسية على الوقت من جانب العائلات وشركات الأعمال تخلق جميعها حواجز تمنع عدداً أكبر من النساء من تأسيس شركة أعمال. وغالباً ما تكون هذه التحديات أكبر في العالم النامي بما هي في الولايات المتحدة والبلدان المتقدمة الأخرى. حيث مهدت رائدات الأعمال السابقات الطريق أمامهن.

يمكن معالجة بعض هذه التحديات من خلال القوانين وإدخال تحسينات على المناخ العام لشركات الأعمال بطريقة يستفيد منها رواد الأعمال من الرجال والنساء على حد سواء. باشرت بعض الحكومات القيام بذلك بالضبط، مدفوعة بما ثبت بشكل متزايد عن أن ريادة الأعمال تمثل الحافز للتنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي. فعلى سبيل المثال، تقول معظم سيدات الأعمال في بنغلادش اللواتي شاركن في استطلاع أجرته غرفة التجارة المحلية إن المناخ العام للأعمال التجارية في بلادهن أصبح أكثر ملائمة لرائدات الأعمال رغم المواقف التقليدية تجاه النساء العاملات خارج منازلهن.

تقول ميني تي ونوديه إن تغيّر المواقف والاتجاهات والأعراف الاجتماعية المتصلة بها في بنغلادش وبلدان أخرى سوف تتطلب القيام بعمل المزيد من جانب المدافعات عن حقوق المرأة، والداعمات، والناشطات، وما قد يساعدهن هو نشر فكرة أن المرأة تعتبر دافعاً محرراً لريادة الأعمال نظراً لدورها الفريد في المنزل وزيادة عدد الأسر

التي تتحمل مسؤوليتها النساء في العالم النامي.

يهدف عدد من المبادرات المدعومة من حكومات البلدان المتطورة أو الجامعات أو الشركات إلى تشجيع وتعزيز ريادة الأعمال لدى النساء. فعلى سبيل المثال، صُمم برنامج "ريادة الأعمال للنساء الأفريقيات" لزيادة اندماج نساء الأعمال الأفريقيات في الاقتصاد العالمي. وبفضل هذا البرنامج الذي ترعاه الولايات المتحدة، أسست امرأة من تنزانيا شبكة تضم ألف سيدة أعمال وأبرمت صفقة تجارية جعلت تصميماتها للأقمشة والمنسوجات معروضة على رفوف أحد أكبر المتاجر في الولايات المتحدة، وهو متجر ميسيز.

كلمات إلى العقلاء: مفاتيح النجاح

كما فعلت رائدة الأعمال التنزانية تلك، تستطيع الملايين من النساء تحقيق قدرتهن إذا جُرأن ليس على الحلم وحسب، وإنما أيضاً على السعي والعمل لتحقيق أحلامهن.

وبمجرد أن يبدأ السير على طريق ريادة الأعمال، تكتشف نساء كثيرات أنه ليس من المطلوب منهن البحث بعيداً للعثور على رائدات أعمال ناجحات في مجتمعاتهن المحلية. يشكل التواصل الشبكي مفتاحاً لزيادة فرص النجاح، ويستطيع رواد الأعمال الآخرون تقديم المشورة حول كيفية إيجاد العملاء، والحصول على مساعدة قانونية وتأمين التمويل لإتاحة فرص التوسع- وكيفية التعلم من الأخطاء. (انظر: نصائح مفيدة حول كيفية تأسيس شركة أعمال).

لاكتساب الثقة بالنفس والتغلب على المواقف الاجتماعية المثبطة لهمم، يتوجب على النساء التواصل عبر الشبكات باستمرار، ودعم بعضهن البعض، والبحث عن نماذج يحتذى بها، وتحديث معلوماتهن ومهاراتهن وكذلك امتلاك رؤية واضحة لما يرغبن في تحقيقه.



لوريل ديلاني، الخبيرة في قطاع الأعمال ورائدة الأعمال، هي مؤسسبة شركة غلوب تريند دوت كوم (GlobeTrade.com)، ومقرها في شيكاغو، ومدونة شركات الأعمال الصغيرة العالمية (The Global Small Business Blog). وموقع رائدات الأعمال ينمون عالمياً (Women Entrepreneurs GROW Global). وهي أيضاً صاحبة دليل الاستيراد والتصدير عبر موقع الانترنت About.com وعضوة رائدة في المنتدى العالمي لريادة الأعمال (World Entrepreneurship Forum).

الآراء المعبر عنها في هذه المطبوعة لا تعكس بالضرورة وجهات نظر أو سياسات الحكومة الأميركية.

نصائح مفيدة حول كيفية تأسيس شركة



هل يمكن أن يباع ذلك؟ متجر شيكاي شو المصمم خصيصاً للكعك، مفتوح وجاهز للعمل في منطقة مركزية من هونغ كونغ.

©Corbis Images

5 حدد مصادر التمويل المتوافرة محلياً أو بواسطة الانترنت. لا توفر أية وسيلة خلال بحثك عن التمويل الأساسي لشركتك. فعلى سبيل المثال جرب Kickstarter.com، أو IndieGoGo.com، أو Peerbackers.com، أو RocketHub.com. توفر كل واحدة من هذه الخدمات الموجودة على شبكة الإنترنت منصات لرواد الأعمال من أجل الحصول على تمويل من مساهمين مختلفين.

6 حدد عميلاً ليس من أفراد عائلتك أو أصدقائك. في بعض الأحيان، يكفي وجود عميل واحد جيد أو اثنين لبدء العمل. أطلب منهم نشر الكلمة الطيبة حول شركتك.

7 حدد كيف ستقدم المنتج أو الخدمة إلى زبائنك. كيف ستقوم بتسليمها؟ وبعد ان تقرر، قم بإجراء تجربة أولية، فإذا نجحت، استمر في التسليم!

8 اتخذ الترتيبات اللازمة لطريقة الدفع. هل ستقبل الدفع بعملك المحلية؟ أو بواسطة شيك محرر باسمك أو باسم شركتك؟ هل أخذت في الاعتبار احتمال المقايضة- استلام سلعة تحتاج إليها مقابل ما تقدمه؟

9 أطلق صوتك عالياً وواضحاً. اتصل بوسائل الإعلام، وبالمدينين، والموظفين الحكوميين الذين يعملون مع رواد الأعمال لتبادل قصة نجاحك معهم. كل إنسان يحب التقدم.

1 حاول أن تعرف ما هو مجال شغفك، فإذا كنت تحب صنع القفازات المحاكاة يدوياً على سبيل المثال. استمر في القيام بذلك وأسس شركة أعمال في ذلك المجال. لأن للشغف أهمية عندما تصبح الأمور صعبة أو عندما تشعر بالتعب.

2 اختبر ما تنوي تقديمه في شركتك مع أفراد عائلتك وأصدقائك لمعرفة ردود فعلهم الأولية. فإذا أحبوا ذلك، تكون قد وجدت شيئاً جيداً! في أحيان كثيرة، تنطلق فكرة الأعمال نتيجة ملاحظة ببديها أحدهم: "هذا لذيذ! أين أستطيع الحصول على المزيد؟" أو "هذا مذهل! أين أستطيع أن أبتاع إحداها؟"

3 أطلب مساعدة حكومتك. إبحث في البرامج أو الحلقات الدراسية، أو ورش العمل المصممة خصيصاً لرواد الأعمال وأصحاب شركات الأعمال الجديدة. أطلب التحدث مع ممثلين للشركات لديهم خبرة في إدارة وتنمية شركة أعمال. تحقق ما إذا كانت وكالات، أو شركات كبرى، أو مجموعات غير حكومية من البلدان المتقدمة تقدم برامج تدريب أو أشكال أخرى من الدعم.

4 من أجل إنشاء كيان رسمي للأعمال، اسع للحصول على المساعدة من منظمات الدعم المحلية المتخصصة في تأسيس شركات الأعمال الجديدة أو من أصدقاء أو معارف متمرسين في مجال الأعمال. فعلى سبيل المثال، أطلب من معارفك في مجال الأعمال إذا كان باستطاعتهم التوصية بمحاسبهم أو بمحاميه ممن يتولون عادةً هذا النوع من الخدمات لقاء رسم. استفسر من مدير مصرف محلي، فقد يكون قادراً على اقتراح اختصاصي يتناسب مع ظروفك والتحديات التي تواجهك.



نظرة عن قرب على ريادة الأعمال النسائية

بصورة عامة

- غالباً ما تكون معدلات ريادة الأعمال النسائية أعلى في البلدان النامية منها في البلدان المتطورة.
- رائدات الأعمال في البلدان الفقيرة يصبحن أكثر ثقة بأنفسهن بالنسبة لمهارتهن التجارية من النساء في البلدان الأكثر ثراءً.
- تعتمد رائدات الأعمال بدرجة أكبر من رواد الأعمال على الأسرة الموسعة للحصول على الدعم.
- تميل الشركات المملوكة للنساء إلى النمو ببطء أكبر في مجال المبيعات والتوظيف من الشركات التي يملكها الرجال.

المصدر: ريادة الأعمال النسائية في البلدان النامية، ماريا مينيتي وويم نوذه

في الولايات المتحدة

- ازداد عدد الشركات المملوكة للنساء بمقدار الضعف تقريباً من عدد الشركات المملوكة للرجال خلال الأعوام 1997-2011.
- الصناعات التي تتركز فيها أعلى نسبة من الشركات المملوكة للنساء هي خدمات الصحة والتعليم والعناية الشخصية.

المصادر: خصائص الشركات الجديدة: مقارنة حسب الجنس، مؤسسة كاوفمان، 2009. استثمر في النساء، استثمر في أميركا، اللجنة الاقتصادية المشتركة للكونغرس، 2010. تقرير أميركان أكسبريس أوبين حول وضع شركات الأعمال المملوكة للنساء 2011.

في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

- شركات الأعمال المملوكة للنساء منتجة وماهرة في التكنولوجيا وموصولة بالأسواق العالمية مثل الشركات المملوكة للرجال.
- تميل الشركات المملوكة للنساء إلى توظيف عدد من الموظفين والمديرات أكثر مما تقوم به الشركات المملوكة للرجال.
- معدلات فشل الشركات المملوكة للنساء وتلك المملوكة للرجال متشابهة.
- المعاملة التفضيلية في إطار القوانين غير التجارية، فضلاً عن الأعراف الاجتماعية والمواقف السلبية، تضعف روح ريادة الأعمال لدى النساء.

المصدر: بيئة ريادة الأعمال النسائية في بلدان الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، البنك الدولي، 2007.

قصة بناء شركات الأعمال في بينين

تمتلك مريم سيكيرا في بادئ الأمر من إنشاء شركة الأعمال الخاصة بها. وكانت قد غادرت مسقط رأسها في كوتونو، عاصمة بينين وأكبر مدينة فيها. وهي في أوائل العشرينات من عمرها بحثاً عن عمل في لاغوس، نيجيريا. بعد أن عملت مع العديد من رجال الأعمال والدبلوماسيين، اكتسبت خبرة كافية لكي توظف كمديرة منزل وطاهية من جانب كورتيس هاف، وهو دبلوماسي أميركي. وبعد أن وطدت سيكيرا سمعتها كمنظمة جيدة للضيافة المنزلية وكطاهية جيدة، بدأت تتلقى مكافآت منتظمة من هاف.

بعد أن أدركت أنها سوف تخسر عملها عند عودة هاف إلى واشنطن، عرفت. "إن علي أن أعني بنفسني وأن أتعلم شيئاً". وهكذا خلال الأمسيات ونهايات الأسبوع، ذهبت للعمل في صالون جميل في وسط لاغوس لتتعلم تصفيف الشعر. تأثر هاف بمبادرتها ووعدها بأن يحتفظ لها بمكافآتها.

قم ببنائه وسوف يأتيون إليه: سيكيرا تقف أمام المبنى الذي يضم مطعمها والفندق الصغير الذي سيتم إنشاؤه بقرية.

ما الذي يخلد في ذهنك القيام به اليوم؟ صالون لتصفيف الشعر في سوق أوشودي ماركت المكشوفة في لاغوس.



قدمت سيكييرا المشروبات إلى زبائنها أولاً مجاناً. ولاحقاً مقابل المال. ثم راودتها فكرة خاطفة: إذا كنت أقدم المشروبات. فلماذا لا أقدم الوجبات أيضاً؟

أضافت طبقة ثانية إلى ميناها حيث افتتحت مطعماً. أرادت في بادئ الأمر أن تسمي المطعم "ماكدونالدز" ولكنها اكتفت باسم مطعم كورتيس للوجبات السريعة بعد أن شرح لها هاف أن استعمال اسم "ماكدونالدز" غير وارد نظراً لقوانين حقوق الملكية.

أصبح المطعم، الذي يقدم وجبات صغيرة وولائم كبيرة، مشهوراً لدرجة أن سيكييرا، مالكة ومديرته والطاهية فيه، اضطرت إلى توظيف عدة عمال. كما وظفت أيتاماً كمتدربين غير رسميين.

لاحظت سيكييرا أن عدداً كبيراً من الزوار، ومعظمهم من بلدان أفريقية أخرى. كانوا يبحثون عن مكان للإقامة، وأدركت أن موقع بناؤها مثالي لكي يصبح فندقاً. ولذلك أقفلت صالون التجميل. وحصلت على قرض صغير من مصرف محلي وأضافت طابقاً آخر إلى المبنى لاستعماله كفندق صغير.

ولهذا الغرض أرادت ان تضع أفضل المعايير التي تستطيع وضعها.

قالت "أمل ان أحصل على مال أكثر لجعل المكان مرتباً ونظيفاً."

لهفة لريادة الأعمال

عندما غادر هاف لاغوس. عادت سيكييرا إلى كوتونو للاستفادة من تحسن مناخ الأعمال هناك ولكي تكون قريبة أكثر من عائلتها. أحسبت برغبة ملححة لفتح صالون حلاقة وجميل فاستخدمت المكافآت المتراكمة التي احتفظ هاف بها كرأس مال لبدء العمل. وهكذا استأجرت من الحكومة قطعة من الأراضي العامة موجودة في موقع مركزي تبين أنها تستخدم مكب نفايات غير رسمي للسكان المحليين.

قالت: "ساعدتني عائلتي في تنظيف المكان وإقامة كوخ من الحديد المموج."

فتحت سيكييرا في ذلك الكوخ صالون حلاقة أسمته كوافور أميركان. كانت التركيبات الكهربائية فيه سيئة لدرجة أنها تعرضت للخدمات الكهربائية عدة مرات. لكن الزبائن من النساء والرجال على حدٍ سواء بدأوا يصلون إلى الكوخ بعد أن وضعت إعلاناً في محطة إذاعة محلية وانتشرت سمعتها الجيدة من خلال كلمات الناس. وفي وقت لاحق أنشأت مبنى أكثر أماناً ومثانة، توسع ليصبح صالون تجميل بعد أن أضافت العناية بأظافر اليدين والقدمين إلى خدماتها.

الإدارة شيئاً فشيئاً

قالت سيكييرا إنها كلما واجهتها التحديات كانت تحصل على التشجيع والأفكار من أصدقاء محليين ومن هاف (أصبح الآن مسؤولاً عن برامج التبادل في مكتب الشؤون التعليمية والثقافية في وزارة الخارجية الأميركية في واشنطن).

"كان كورتيس دائماً هناك لمساعدتي. جاهزاً لتقديم المشورة لي أو لترتيب الأمور. ولذلك أدت الأمور شيئاً فشيئاً.

المرأة تستطيع أن تتمتع بوقتها كرائدة أعمال في حقل التكنولوجيا

فينيتا غوبت

هذه المقترحات مقتبسة من مقابلة جرت مع فينيتا غوبتا. ونُشرت في عدد شباط/فبراير 2011 من مجلة الأعمال على الإنترنت *India Knowledge@Wharton* وهذه المقالة هي جزء من المجلة الإلكترونية إي جورنال يو إس آيه. "نساء رائدات أعمال. مجتمعات مزدهرة"

التكنولوجيا ... لا تتطلب جهداً بديلاً. وهي تعطي رائدة الأعمال الكثير من المرونة. التكنولوجيا مكان رائع ينخرط المرء فيه. ويجب على النساء أن يحلمن بذلك. ويجب أن يدركن أنه لا يوجد ما يمنعهن عنه. ولكن التكنولوجيا ليست محايدة جنسياً. على الرغم من أنها يمكن أن تكون كذلك.

وما لا يدركه الكثير من النساء هو مقدار المتعة التي يمكن الحصول عليها. وكيف أن مجموعات المهارات التي يتعلمنها في دراستهن الهندسية تنبعث إلى الحياة في كل المجالات.

وتكتسب المرأة مجموعة هائلة من المهارات التحليلية والنقدية جعلها إنسانة أفضل من جميع النواحي. وخصص على الكثير من المتعة. وخاصة عند حل مشكلة إذا كانت مهندسة. ففي اليوم الذي تأتين به بحل استثنائي لمشكلة أو تبتكرين شيئاً، ستشعرين بأنك في قمة السعادة. ولا أحد يستطيع أن يمنحك التقدير والاعتراف مثلما تستطيعين أنت منح نفسك.

إن احتمالات أن تصبح المرأة رائدة أعمال في حقل التكنولوجيا أكثر ترجيحاً في الولايات المتحدة ما هي عليه في الهند. فالمرأة في الهند لا تغامر مثل المرأة في الولايات المتحدة. وتعود أسباب ذلك إلى وجود اختلافات في الأوضاع الاجتماعية والثقافية وفي أنظمة التعليم لكن الولايات المتحدة ... هي تقليدية أكثر بكثير من حيث وضع النساء في أدوار تقليدية. فعلى سبيل المثال. هناك سوء فهم ... بأن المرأة لا تجيد الرياضيات والعلوم. ولا أعتقد أن هذا التصور موجود في الهند.

عندما تبتكر النساء، يشعرن بفرح كبير.

في الهند تلقى المرأة دعماً من عائلتها لتربية أولادها في بيئة آمنة. لكنها من جهة أخرى، يمكن أن يحال دون تقدمها ثقافياً بسبب التوقعات الأخرى لعائلتها الموسعة. أما في الولايات المتحدة، فإن المرأة هي التي تتولى زمام الأمور.

وكلما أرادت المرأة أن تعمل بدوام كامل أو أن تنطلق كرائدة أعمال. عليها أن تجد حلاً منزلياً للعناية بعائلتها في المنزل. وكوحدة عائلية. علينا أن نقدم حلولاً. يجب أن يكون هناك نهج أكثر انتظاماً. يجب أن تتوفر الموارد المعقولة الكلفة. يجب على المجتمع أن يتطور بهذه الطريقة- وسوف يتطور. ويصح هذا القول بالنسبة لكل من الولايات المتحدة والهند.

فينيتا غوبتا هي رائدة أعمال أميركية هندية في حقل التكنولوجيا. أسست وأدارت شركة ديجيتال لينك (أصبحت الآن كويك إيغل نتوركس).

الآراء المعبر عنها في هذه المطبوعة لا تعكس بالضرورة وجهات نظر أو سياسات الحكومة الأميركية.

الرهان على التجارة الإلكترونية



Courtesy of Janet Toral

جانيت تورال

أدركت في وقت مبكر أن تكنولوجيا المعلومات تستمر بالتغير السريع.

كما لقيت تورال باسم "إنجيلية" الانترنت لسبب وجيه. فهي تؤمن بأن شبكة الانترنت تعيد تشكيل العالم وتعزز قدرات الناس لأن بفضلها "يمكنك أن تكون ما تريد أن تكون" وتستطيع الدول أن تسارع وتيرة نموها وتقدمها الاقتصادي. ولهذا السبب أنشأت في عام 1997 الجمعية الفلبينية للتجارة على الانترنت. وحاولت الضغط بقوة للتصديق على قانون التجارة الإلكترونية. وتم إصدار القانون في عام 2000 مما جعل من الأسهل بكثير بالنسبة للشركات في الفلبين ممارسة الأعمال على الانترنت في جميع أنحاء العالم.

تعتبر تورال أن أعظم إنجازاتها. التي جعلتها تنال دعماً قوياً من قادة تكنولوجيا المعلومات الآخرين. ليست مكتملة إلى حدٍ ما. فمنذ العام 2002. أطلقت حملة لتطبيق معايير نموذج نضج القدرات (CMM) في الفلبين - ولاحقاً النموذج الذي حل محله وهو "نموذج تكامل نضج القدرات" (CMMI) - في تطوير برامج الكمبيوتر. وقالت إن شهادة (CMMI) سوف تضمن جودة عالية لتطوير برامج الكمبيوتر وتساعد شركات إنتاج برامج الكمبيوتر في الفلبين على التنافس بصورة أكثر فعالية وخاصة في السوق الدولية.

ومن أجل المساعدة على نشر الفكرة. استعملت تورال أموالها الخاصة لتوظيف مدربين معتمدين من الهند وحاولت إقناع الحكومة بتقديم دعمها للمشروع. وفي نهاية المطاف وافقت الحكومة على ذلك ولكنها لم تعالج المسائل التي تعتبرها تورال الهدف النهائي - وهي جعل الفلبين قادرة على الاعتماد على مدربيها ومحليها الخاصين لمعايير (CMMI). وأكدت تورال قائلة "إنني أوصل العمل على حقيق ذلك."

بقلم أندريه زفانيتسكي

"أمضي تقريباً نصف حياتي في هذه الأيام على الانترنت. استعمل الانترنت كمكبر لصوت مناصرتي وأفكاري وأحلامي وجأحي. وأمنى بالفشل من خلالها أيضاً. فبدون الانترنت. لما وصلت أبداً إلى ما أنا عليه اليوم." تحتل كاتبة هذه الكلمات مركزاً مرموقاً في صناعة تكنولوجيا المعلومات في الفلبين. إنها جانيت تورال. قائدة في مجال الأعمال وإحدى أجيح رائدات الأعمال في تكنولوجيا المعلومات في البلاد.

مواكبة التكنولوجيا

أصبحت تورال مفتونة بأجهزة الكمبيوتر في وقت لم يكن فيه الكثير من الناس يملكونها. وفي عمر المراهقة. لعبت ببرامج لإعداد الجداول على كمبيوتر عمته. وفي منتصف الثمانينات من القرن العشرين. درست تورال لغات وبرامج الكمبيوتر بنفسها وفي مدارس لتعليم الكمبيوتر. وفي العام 1989. حصلت على أول وظيفة لها كمعلمة كمبيوتر. ومنذ ذلك الحين. تشعبت وظيفتها المهنية في اتجاهات عديدة بعد تطور الانترنت وتوسع قطاع تكنولوجيا المعلومات.

قالت. "أدركت في وقت مبكر أن تكنولوجيا المعلومات تستمر في التغير بسرعة. ولذلك أدركت أنني لا أستطيع تركيز اهتمامي على نوع واحد فقط من البرامج أو النشاطات."

ومع اكتسابها مهارات جديدة. شملت نشاطاتها العديد من المجالات. ووصفت تورال بأنها مستشارة. ومدرسة. ومدربة. وعاملة ضغط وتأثير (لوبي). ومدونة. وباحثة. وكاتبة. وسفيرة. وقائدة مجتمع أهلي و"أم قانون التجارة الإلكترونية في الفلبين." ولا تعبر هذه الألقاب عن المدى الواسع لشرايعها المهنية وحسب. بل وأيضاً مدى الاندفاع الذي تستثمره فيها.

تعزيز إمكانيات الناس

لكن اللقب الذي تعتقد تورال أنه يميزها على أفضل وجه - وهو رائدة أعمال اجتماعية - ليس موجوداً بين الألقاب المستعملة في سيرتها الذاتية. وتقول "أتعامل مع المسائل ليس فقط لتحقيق الأرباح. بل وأيضاً لجعل الأشياء أفضل في السوق". فعلى سبيل المثال. أنشأت المجتمع الفلبيني الرقمي على الانترنت من أجل تعليم مواطنيها شؤون التجارة الإلكترونية وتسهيل تبادل المعرفة والمشاركة بين الأعمال. ويقدم النادي لأعضائه تدريباً مجانياً. مثل التسويق عبر محركات البحث ووسائل الإعلام الاجتماعية.

تشعرين بالأجهد بسبب حَمَلِكِ مسؤولية إدارة أسرتك وشركتك. بتذمر زوجك من عدم وجودك في المنزل. وعلاوة على ذلك يبدأ أحد جِارِ السجاء، الذي يملك متجرًا قريبًا من السوق، ببيع منتجات حرفية يدوية محلية أيضًا.

ارجعي إلى الوراء 3 نقاط.



توظفين مدبرة لشؤون المنزل لمساعدتك في القيام بمسؤوليات عائلتك.

تقدمي إلى الأمام 4 نقاط.



تقابلين سيدات أعمال أخريات وتعرفين منهن عن صدور قانون تذكيرن ذلك للمأمور التسجيل. ولكنه يقول بأنه لم يتم حتى الآن وتعرضين عليه رسالة التقدير التي تلقيتها من السيدة الأولى التسجيل.

تقدمي إلى الأمام 5 نقاط.



على الرغم من المنافسة، أعمالك في

نمو. ترغيبين في استئجار محل في موقع عمل مميز في مركز تجاري محلي. ولكن تحتاجين إلى تسجيل شركتك أولاً قبل التمكن من القيام بذلك. تعلمين من أصحاب شركات أعمال محلية أخرى أن التسجيل يستغرق وقتاً لا ينتهي ... ما لم تدفعي رشوة. وأثناء وقوفك في صف الانتظار في مكتب التسجيل، تفكرين بخطوتك التالية. ابقِي جاهزة لرمي زهر النرد مرة واحدة ريثما تفكرين بخطوتك التالية.

يقدم لك أفراد عائلتك قروضاً صغيرة، ومن خلال صديق من أيام المدرسة، تعرفين بوجود ضمانات للقروض تقدمها الحكومة لشركات الأعمال الصغيرة. ومع وجود ذلك الضمان في متناول يدك، تحصلين على قرض. وتوظفين مساعد للمبيعات وسائق سيارة. وتتعزيز مبيعاتك. تتلقين رسالة تقدير من السيدة الأولى، التي تدعم برنامج عمل النساء القرويات.

تقدمي إلى الأمام 5 نقاط



تشاهدن تقريراً على التلفزيون حول زوال التقليدية في بلدك بسبب مشاكل النقأ أصحاب الحرف في القرى المهارات اللازمة سيارة وتذهبن بنفسك وهناك، لحسن حظك منتجاتهم بأسعار تقدمي إلى الأمام 5



يزداد الطلب على قطع مجوهراتك وتذكارتك، ولكن بسبب حاجتك لتربية الأطفال، والطهي، والحفاظ على نظافة الشقة، لا تستطيعين سوى إنتاج عدد محدود من القطع.

ارجعي إلى الوراء 3 نقاط للتفكير مجدداً في أولوياتك.

تحتاجين إلى المال لتوظيف مساعد مبيعات ولشراء شاحنة صغيرة وتوظيف سائق لكي يقوم بجولات منتظمة في القرى لشراء المنتجات الحرفية لك. ترفض البنوك المحلية إعطاءك قرضاً لأنك لا تملكين ضمانات.

ارجعي إلى الوراء 5 نقاط.



تقومين بإنشاء "استوديو للفنون" في شقتك وتبدأين بإبتداع قطع مجوهرات، وصنع ألعاب صغيرة، وتذكارات أخرى صغيرة تعتمد على الأشغال التقليدية التي تعلمتها من جدتك، وتبيعين منتجاتك الحرفية إلى السواح الأجانب في السوق المحلية.

ابدأوا



مؤخرًا يمكنه لتسريع عملية التسجيل.
لأن تطبيق القانون. جربين الخطة "ب"
. يعمل ذلك كالسحر: ويقدم لك وثيقة

تذكر صحيفة محلية تصدر باللغة
الإنجليزية بأن متجرك يستحق الزيارة، وتبدأ
الأعمال بالازدهار.
تقدمي إلى الأمام 3 نقاط



نادراً ما يزور السياح الأجانب
مركز التسوق الكبير. خصّصين
على عدد أقل من العملاء ما
توقعت الحصول عليه. الإيجار
المرتفع يستهلك أرباحك.
ارجعي إلى الوراء 3 نقاط.

تنقلين متجرك إلى مكان أقل كلفة في
جزء بدأ بالانتعاش من المدينة معروف
بمطاعمه الجيدة. تتمكنين من عقد
صفقة مع منافسك. يستمر في التردد
دائمًا بأنه يتعين على النساء البقاء في
منزلهن. ولكنه يقبل بسرعة بعرضك
لعرض سجاته في متجرك وبذلك يتوجه
العملاء مباشرة إلى متجرك. يرد جميلك
بسحب المنتجات الحرفية من متجرك
والإعلان عن منتجاتك.

تقدمي إلى الأمام 4 خطوات.



ل الحرف اليدوية
ل وعدم امتلاك
للبيع. تستأجرين
الى القرى المجاورة.
يببعلك الحرفيين
منخفضة.
5 نقاط.

تكافحين للمحافظة على
مخزون كافٍ من القطع الأكثر رواجًا
و خفض مخزون القطع التي لا تباع كثيرًا. تبتاعين
جهاز كمبيوتر نقال يحتوي على برامج لإدارة المخزون وبعض
الهواتف النقالة الرخيصة الثمن لكي تتمكني من البقاء
على اتصال مع الموردين الرئيسيين.
تقدمي إلى الأمام 5 نقاط.

النهاية

تفتحين المزيد من المتاجر. وتبيعين سلسلة متاجر
محققة ربحًا جيدًا وتنتقلين إلى العمل كمستشارة
لإدارة أعمال. تخططين أنت وزوجك لاستخدام بعض
الأرباح لإرسال أطفالكما إلى أفضل الجامعات.

تدرسين إمكانية فتح المزيد من المتاجر. تبدأين بالاتصال الشبكي
مع سيدات أعمال أخريات لكي تتعلمي كيفية إدارة توسع الأعمال.
وتتعلمين بعض الكلمات الإنجليزية من برامج تلفزيونية أميركية.
وتلتحقين ببرنامج قصير لتدريس إدارة الأعمال يقدمه صندوق
استثماري خارجي في مدينتك.

ابقي جاهزة لرمي زهر النرد مرة واحدة إذ إن كل ذلك يستغرق
متسعة من الوقت.



بكل فخر صنع في ألبانيا



©Corbis Images

في أعقاب انهيار النظام الشيوعي في ألبانيا عام 1991. مرت البلاد بأوقات عصيبة جداً، ولكن الحقبة الجديدة أفضت إلى فرص هائلة.

كانت ألبانيا معزولة عن العالم إلى درجة "أنني كنت المرأة الوحيدة في تيرانا التي تقود سيارة". ولكن الأهم من كل ذلك كان عدم توفر القروض والبنية التحتية للاتصالات في البلاد التي عفا عليها الزمن بحيث كان البحث عن مشترين محتملين والاتصال بهم يشكل تحدياً هائلاً.

كان أهل زوج ميتسي يشكون من أنها لن تكون قادرة على الاهتمام بطفلها وبزوجها. فقامت بتوظيف مربية ومدبرة منزل. فهدأت خواطر أهل زوجها على مضض.

أردت أن أثبت أن
بطاقة "صنع في ألبانيا"
لا تشكل عائقاً أمام النجاح
الدولي.

عندما قررت دونيكا ميتسي تأسيس شركة أحذية في وطنها ألبانيا. كانت المخاطر تترص بها. فقد ترك انهيار أفسس أشكال الأنظمة الشيوعية في أوروبا ألبانيا أرضاً مقفرة من الشركات الحكومية المفلسة، والعمال العاطلين عن العمل. وعدم الكفاءة أو الفساد الحكومي. ولكن ميتسي رأت فرصاً في رفوف المتاجر الفارغة. وأجور العمال المنخفضة وغياب المنافسة.

المشوار الصعب

في عام 1992، تسلمت شركة حكومية مفلسة للأحذية، وأسست شركة خاصة أطلقت عليها اسم "دوني آتا" التي كانت إحدى أوائل الشركات في ألبانيا بعد انهيار النظام الشيوعي. وظفت 120 عاملاً من ضمنهم مهندسين، وأساتذة، وأطباء سابقين وبدأت تصنع الأحذية.

وقالت، "كنت أعرف أنه كان عليّ أن أكون حازمة من أجل البقاء لأننا كنا نبدأ العمل من لا شيء."

وأضافت ميتسي أنها. كانت تعرف بصفتها عالمة اقتصاد، أن التصدير هو النشاط الاقتصادي الأكثر إفادة، ولكن في ذلك الوقت

كنت أعلم أنه يجب أن أكون قوية، لأننا بدأنا بدون أي شيء



إنه شيء لم تكن ميسي مستعدة له: انفجار في مستودع أسلحة دمر مصنع "دوني أنا" والعديد من المباني الأخرى، ولكن شركة الأعمال نجت من الانفجار.

كان الرجال يسيطرون على بيئة الأعمال، على الرغم من فقرها، وعندما كانت ميتسي تقابل الموردين، كانوا يتطلعون من حولهم ويطلبون مقابلة رئيسها، فكانت خدق بهم وتقول لهم إنها هي الرئيس.

استخدمت جميع الوسائل الممكنة كي

تبقى الشركة على قيد الحياة، وأوضحت أنها استطاعت إيجاد وإقناع مشتريين إيطاليين بأن "الألبانيين يمكنهم صنع أحذية من نوعية عالية وبسعر أقل". حصلت على قروض من هؤلاء المشتريين ووظفت اختصاصيين إيطاليين لتدريب موظفيها وتحسين عمليات التصنيع كي تتمكن شركة دوني أنا من تلبية المعايير الدولية، وفي غضون بضع سنوات، أصبحت الشركة تصدر مئات الآلاف من أزواج الأحذية سنوياً إلى الولايات المتحدة وإيطاليا وفرنسا وبلدان أخرى. أكدت ميتسي أن شركة دوني أنا تمكنت من التنافس مع مصنعين يقدمون أسعار منخفضة في الصين وفي بلدان أخرى لأن الشركة، من خلال تواجدها قريباً من مراكز الأزياء العالمية ومن المتاجر الكبرى للبيع بالتجزئة في أوروبا، استطاعت أن تلبية الطلبات بصورة أسرع.

في عام 2008، احترق مصنعها بالكامل

نتيجة انفجار في مستودع سابق للذخائر العسكرية مجاور ما أُلحق خسائر بقيمة 1,5 مليون دولار تقريباً، ولكن الكارثة لم تثبط عزيمتها، وفي عام 2009، سجلت شركة دوني أنا مبيعات بقيمة حوالي 40 مليون دولار، وكانت توظف 1400 عاملاً، وما أدى ذلك سوى إلى ازدياد طموحات ميتسي.

علامة "صنع في ألبانيا"

تؤكد ميتسي أن معظم المنافسين الألبانيين لشركة دوني أنا يصنعون جزءاً على الأقل من أحذيتهم في إيطاليا للحصول على ختم علامة "صنع في إيطاليا".

لكن ميتسي قالت: "أردت أن أثبت أن علامة صنع في ألبانيا لا تشكل عائقاً أمام النجاح الدولي". وهكذا، أطلقت في عام 2009، صنفاً من الأحذية خاصاً بها، واليوم يتضمن عملاؤها شركات مثل



Courtesy of the U.S. Embassy in Tirana

أحذيتها صالحة للسير من الشيوعية إلى الرأسمالية: ميسي، في الوسط، مع نائبة رئيس البعثة الدبلوماسية الأميركية في تيرانا، ديورا جونز، إلى اليمين.

مايسيز وباتا وألدو وكنيث كول.

أصبحت شركة دوني أنا إحدى أكبر الشركات المصدرة في ألبانيا، وتتركز عمليات التصنيع لديها في المناطق الفقيرة من العاصمة تيرانا، الأمر الذي يوفر لميتسي رضا خاصاً.

وختمت بالقول: "أفتخر بالشركة التي أسستها وبفرض العمل التي وفرتها للآخرين."

-- أندريه زفانيتسكي



خياطة نمط
من النجاح في الأعمال
في الضفة الغربية



سكوت بورطات

”إنهم مميزون“، تقول الجدة عن موظفيها. كانوا يواصلون العمل حتى عندما لا يتمكن من دفع أجورهم.

نقاط العبور المعرضة للإغلاق من جانب إسرائيل في أي وقت، فتشكل
شريان الحياة لأعمالها.

أوضحت فاطمة قائلة: ”من الواجب تسليم السلع المصنوعة
للأسواق الخارجية في وقت محدد ولا يمكن تحقيق ذلك عندما تغلق هذه
المعابر. وكنت على وشك بيع مصنعي. [بسبب هذه الاغلاقات]. ولكن
العناية الإلهية تدخلت من جديد وساعدتني الحكومة المحلية.“

أبدى رئيس الوزراء الفلسطيني سلام فياض اهتماماً شخصياً
بمحنة فاطمة. وكان في ذلك الحين وزيراً للمالية.

وعن ذلك، قالت فاطمة: ”لقد وقف إلى جانبي بالفعل“. فعندما
لم تتمكن من دفع رواتب موظفيها لمدة ستة أشهر، سددت السلطة
الفلسطينية رواتب شهرين لعمالها.

ومن أجل التمكن من الاستمرار والبقاء، باعت فاطمة أرضاً
تملكها وحصلت على قرض بقيمة 40 ألف دولار. وقالت إنها خلال
السنتين التاليتين عملت 24 ساعة في اليوم تقريباً وزادت نوبات عمل
عمالها من أجل استعادة الخسائر.

دعم العمال

تساعد شركة فاطمة في تأمين الوظائف في تلك المنطقة
الراكدة اقتصادياً. وتقول تقارير إخبارية لوسائل الإعلام العربية ان
النساء في المصنع وفي مراكز التوزيع يفتخرون بالعمل معها.

ويبدو أن هذا الفخر صادر عن الطرفين.

قالت فاطمة عن موظفيها: ”إنهم مميزون“. وعندما لم تتمكن
من دفع أجورهم، كانوا يستمرون في العمل.

تعتقد رائدة الأعمال الفلسطينية انه، إذا عاملت موظفيك
بإنصاف، ”يزداد مردود استثمارك“.

حصلت شركة الهنا في عام 2010 على منحة من الوكالة
الأميركية للتنمية الدولية ساعدت الشركة في شراء ماكينات

أسست فاطمة الجدة
من قرية حبالا في الضفة
الغربية. شركة أعمالها من
الهدية- ماكينة خياطة-
قدمها لها والدها في عام
1987.



Fatima al-Jada

منتجاتها في مختلف أنحاء الضفة الغربية.

بحلول عام 1990، كانت فاطمة قد وسعت أعمالها إلى خارج
منزلها وأنشأت مصنعاً في مبنى مستأجر أطلقت عليه اسم
”منسوجات الهنا“.

واليوم، توظف حوالي 160 عاملاً، معظمهم من النساء في
ست مرافق للخياطة في قلقيلية. وفي أماكن أخرى من الضفة
الغربية.

قالت فاطمة إنها لم تواجه أية حواجز اجتماعية أمام عملها
لأنها امرأة وأن معظم موظفيها هم من النساء. لكنها واجهت
تحديات أخرى وتمكنت من التغلب عليها بصبرها وصمودها. وبفضل
تفاني العاملين لديها، وبعض المساعدة من الحكومة.

بين المطرقة والسندان

في العام 1990، وقعت الكارثة.

قالت فاطمة ”وجدت في الصباح أن جميع ماكيناتي ومعداتي
ذهبت أدراج الرياح. وكان وقع ذلك شديداً عليّ بالفعل.“

استطاعت النهوض مجدداً من خلال بيع المخزون من إنتاجها
وشراء المعدات اللازمة للبدء من جديد.

تضررت قلقيلية بشدة نتيجة إقامة الحاجز الفاصل. وكذلك
أعافت التوترات السياسية أحياناً عمليات الإنتاج في مصنعها. وفي
عام 2002، كان مصنع الهنا على وشك الإغلاق بسبب صعوبة
إخراج سلعتها من الضفة الغربية إلى أسواق التصدير في أوروبا
والولايات المتحدة، فالشركة تصنع الملابس الجاهزة والمنسوجات. أما
طرق الوصول الموثوقة إلى أسواق الولايات المتحدة وأوروبا، التي تمر عبر

لم تواجه شركة أعمالها أية عقبات لأنها امرأة ومعظم الموظفين لديها هم من النساء.



©AP Images

كانت النساء من بين رواد الأعمال الفلسطينيين الذين أطلقوا في عام 2009 الكمبيوتر الافتراضي G.ho.st. وهو نظام تشغيل للكمبيوتر. بالقرب من بلدة بيت جالا في الضفة الغربية.



©AP Images

يشكل الزيتون العمود الفقري للزراعة الفلسطينية، والزراعة تشكل العمود الفقري للاقتصاد الفلسطيني.

خياطة وآلات توظيف جديدة وإضافة حوالي 50 وظيفة. وكانت نتيجة هذا الاستثمار ان ازادت مبيعات الهنا بنسبة 50 بالمئة، وفقاً للوكالة الأميركية للتنمية الدولية.

وعندما دعيت فاطمة لحضور مؤتمر القمة الرئاسية لرواد الأعمال في عام 2010. جاءت إلى واشنطن آملة في الحصول على فرص تجارية جديدة.

وأكدت: "لقد عملت مع أميركيين، وكانت جميع معاملاتي معهم أفضل مما كانت مع أية جهة أخرى."



©AP Images



قاعة الرياضة البدنية "بودي تيك" خلال أمسية كسولة في
بوغوتا. (بالإذن من بودي تيك)



التحول من صالة رياضية إلى مركز للياقة البدنية

أصبحت غيغليولا أيكاردى رائدة أعمال لأنها "لم ترغب في العمل لحساب شخص آخر"، ووضعت لذلك جدولاً زمنياً محدداً. تتنهّد ايكاردى قائلة، "كم أنا ساذجة." وبصفتها نائبة رئيس شركة "بودي تيك"، التي تملك مجموعة من مراكز اللياقة البدنية في كولومبيا، بدأت العمل مع شريكها نيقولاس لويزا، وعملت 18 ساعة في اليوم، سبعة أيام في الأسبوع، وأحبت كل دقيقة منها.



إيكاردي مسرورة لأن أعمال قاعة "بودي تك" للرياضة البدنية ناجحة.

دعني أرى ما تقدمه

تخرجت إيكاردي هي ولويزا من جامعة لوس انديز في بوغوتا بشهادة ماجستير في إدارة الأعمال عام 1997 في وقت كانت كولومبيا تعاني فيه من أزمة اقتصادية حادة. بعد القيام بعدة محاولات فاشلة للحصول على وظائف لائقة. رفضت إيكاردي ولويزا الغبار عن خطة تسويق لصالة رياضية أعدها سوية كموضوع لنيل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال وقررا افتتاح صالة رياضية.

وجدا مكاناً على شارع رئيسي يشهد حركة مرور كثيفة في منطقة يقطنها أفراد الطبقة العليا في بوغوتا، ولكن الرأس مال الوحيد الذي كان متوفراً لديهما كانت القروض من أفراد العائلة والأصدقاء. رفضت المصارف إقراضهما المال. وفي غياب الأموال اللازمة للدعاية، ركبا نوافذ من الأرض إلى السقف في الصالة الرياضية كي يشاهدها سائقو السيارات الذين يمرون من هناك ويرون رواد الصالة وهم يتمرنون. قالت إيكاردي "أردنا أن تكون النوافذ بمثابة رايتنا ودعايتنا".

فتحت إيكاردي مع لويزا أول صالة رياضية لهما في كانون الثاني/يناير 2008. وبعد شهر واحد فقط- تذكر التاريخ الدقيق وهو 28 شباط/فبراير - جاءت اللحظة الحلوة من الشعور بالرضى عندما علما أنه التحق بشركتهما "بودي تك" 1800 عضو مشترك خلال شهر واحد. أي حوالي ضعف توقعاتهما الأكثر تفاؤلاً لستة أشهر. ووصفت إيكاردي شعورها بأنه "كان يشبه النشوة". ومن ثم بدأت الأمور تتسارع بعد أن بدأ راندا الأعمال بالتركيز المتزايد على العملاء من أفراد الطبقة المتوسطة والدنيا.

النمو بوتيرة حتى أسرع

في إحدى النقاط. كانت إيكاردي ولويزا يفتحان مركزاً واحداً للياقة البدنية في كل شهر. بينما كانا يخططان لخطواتهما التالية- الدخول في اتفاقيات اندماج والاستحواذ على شركات أخرى. وإضافة مواقع جديدة عن طريق إبرام اتفاقيات الامتياز وتأمين العملاء من المؤسسات الكبرى. وتأسيس معهد لتمارين اللياقة البدنية. كان النمو السريع ممكناً بسبب ضخ رأس المال من جانب العديد من المستثمرين من القطاع الخاص. كما من خلال حصة أكبر من الأسهم اشتراها

صندوق خاص للاستثمار.

نجحت إيكاردي. مع شركة "بودي تك". لأنها وشريكها واكبا موجة أسلوب الحياة الصحية التي سادت في كولومبيا في أواخر التسعينات من القرن العشرين. وقالت إيكاردي إنه في ذلك الوقت. كان الطلب على الخدمات الرياضية في بوغوتا عالياً في حين كان العرض منخفضاً. "كانت اللحظة المناسبة لبدء شيء من هذا القبيل."

وقد أصبح هذا "الشيء" أكثر من مجرد قاعة رياضية بسيطة. وظفت رائدات الأعمال أطباء متخصصين في الطب الرياضي. ومعالجين فيزيائيين. واختصاصيين في التغذية. بالإضافة إلى مدربين رياضيين الذين يصممون مع الأعضاء برامج رياضية خاصة بهم ويساعدونهم على تحقيق أهدافهم الصحية الخاصة. وأوضحت إيكاردي. "نحن مختلفون بالفعل". وهي تقارن "بودي تك" مع منافسيها. غير هذا الأسلوب الجديد صناعة اللياقة البدنية في كولومبيا. وذلك استناداً إلى مجموعة أنديفور. وهي مجموعة أميركية لا تبغي الربح تدعم الشركات التي تتميز بإمكانيات نجاح عالية في الأسواق الناشئة.

الشعور بالصحة والنشاط يحقق التوازن

في عام 2007. حصلت إيكاردي على شهادة تقدير من مجموعة انديفور التي اعتبرتها رائدة أعمال ذات تأثير كبير. ساعد هذا التقدير شركة "بودي تك" في الوصول إلى مجموعة بوسطن الاستشارية. التي ساعدت في تصميم استراتيجية توسع دولية.

واليوم. بعد أن أصبح لها 45 فرعاً في كولومبيا. وتشيلي. والبيرو. وأكثر من 70 ألف عضو وحوالي 1300 موظف. تعتبر شركة "بودي تك" أكبر مجموعة لمراكز اللياقة البدنية في أميركا اللاتينية وهي لا زالت تنمو وتتوسع.

ولكن قبل ثلاث سنوات. سمعت إيكاردي حدسها يقول لها إن ما ترغب فيه هو: أنها تحيا حياة أكثر توازناً. تبعت نبضات قلبها. على حد تعبيرها. فتزوجت إيكاردي وأنجبت ابنة. انطونيا. وهي الآن في سن الثالثة. "كانت ولادة انطونيا بمثابة أعجوبة". لقد أصبح لدينا الآن هدف أسمى في الحياة.

حياكة السجاد تؤدي إلى أعمال إعادة إعمار قطاع الطاقة في أفغانستان

من أكثر الأصوات التي تتذكرها معصومة حبيبي من أيام طفولتها هو ضجيج أنوال الحياكة. فقد وُلدت في مخيم للاجئين الأفغان في إيران عام 1987، حيث بدأت وهي في سن الخامسة بحياكة السجاد مع والدتها وأشقاتها وشقيقاتها.

قالت: ”تشقق يداي ونزف الدم منهما؛ وكثيراً ما كنت أبكي عندما أخذني فراشي بسبب ذلك.“

كانت حبيبي تتطلع بأمل للالتحاق بالمدرسة، ليس للاستمتاع باللعب والتعلم، بل لأن الأطفال لا يقومون بحياكة السجاد في المدرسة.

من بين عشرة آلاف امرأة

أكملت حبيبي الدراسة الثانوية بدرجات عالية في إيران، ولكن عندما مرض والدها ولم يعد بإمكانه العمل، عادت عائلتها إلى أفغانستان.

وفي هيرات، حيث استقرت عائلة حبيبي، تبين لها أن حقيقة أفغانستان بعيدة كل البعد عن البلد الأسطوري الذي صورته لها والدتها. كانت حبيبي تتكلم اللغة الإنكليزية بمستوى مقبول وتملك مهارات في الكمبيوتر، ولكنها لم تتمكن من الحصول على وظيفة في تلك المدينة حيث لا تزال المواقف المناهضة لعمل النساء خارج منازلهن قوية.

ولذلك قررت حبيبي الانتقال إلى العاصمة كابل حيث لم تكن المواقف تجاه النساء بنفس هذه الصرامة. حصلت على عمل مع شركة لديكور المنازل وقامت بمختلف الأعمال، بما في ذلك المحاسبة وحتى تنظيف الحمامات.

وقد حققت حبيبي اختراقاً في حياتها المهنية عندما تم قبولها في برنامج العشرة آلاف امرأة، وهو برنامج لإدارة الأعمال ترعاه شركة الاستثمار غولدمان ساكس في الجامعة

الأميركية في أفغانستان. تخرجت من هذا البرنامج بمهارات جديدة وبميزة شخصية ثمينة: الثقة بالنفس.

كانت تتوق بقوة لتطبيق المهارات التي اكتسبتها حديثاً، فأسست شركة للهندسة الكهربائية مع شريكين من الذكور. رفض الكثير من رجال الأعمال الأفغان التعامل معها لأنها امرأة. ولم يرغب أيضاً والدها بأن تكون سيدة أعمال كي لا يؤثر ذلك على صورة العائلة. ولاحقاً، عندما كانت مسافرة خارج البلاد، تراجع شريكها عن الاتفاق معها وأخرجها من الشركة واستوليا على جميع الأرباح المتراكمة على مدى 18 شهراً.

قالت: "أصبت بالانهيار، وتملكني شعور سيء للغاية لأنني اعتقدت أنني فشلت في عمالي".

درس لتذليل العقبات

ولكن ثققتها بنفسها لم تتزعزع طويلاً. ففي عام 2007، أسست حبيبي شركتها الخاصة للهندسة الكهربائية- وهم شركة "تشك آب" - بعد حصولها على رأسمال من مستثمرين اثنين من القطاع الخاص، وجندت شقيقها المهندسين للعمل

أرباح حتى عام 2010. ولكنها استمرت في الدفع قُدمًا. عملت الشركة على مشاريع بناء في مدينة مزار الشريف وفي مشروع إنشاء مستشفى في هيرات. ولكي تفوز ببعض العقود، كان على حبيبي أن تتغلب على عدم ثقة بعض رجال الأعمال بالنساء. فعلت ذلك من خلال إرضاء مصلحتهم الخاصة وتقديم خدمة أفضل بسعر أقل من أسعار منافسيها.

وفي عام 2011، كانت تتابع برنامجاً دراسياً في إدارة الأعمال لثلاث سنوات في كلية النساء في دبي، الإمارات العربية المتحدة، وفي نفس الوقت كانت تدير شركتها. في نهاية المطاف، كانت حبيبي تتمنى أن تصبح شركة تشيك آب أقوى شركة طاقة في أفغانستان، بحيث تتمكن من خلق المزيد من فرص العمل. أما في الوقت الحاضر فإنها تريد لشركتها أن تحصل على خبرة أكبر وأن ترفع مستوى خدماتها بانتظار تحسين الوضع الأمني.

ثم تخلص حبيبي الى القول: "تعتمد أعمالنا بالفعل على استقرار البلاد". هذه هي المشكلة؛ ولكننا "نحن الأفغانيون شعب صبور".

كخبراء في الشركة. أملت أن تغتنم الفرص المتوفرة في سوق الطاقة، حيث أن الكثير من الناس لا يحصلون على الكهرباء أو يضطرون الى تحمل الانقطاع المتكرر للتيار الكهربائي. ولم يكن ذلك العمل سلساً.

تبين لها أن التنافس مع الشركات الأجنبية الخبيرة والحسنة التمويل للحصول على عقود هو أمر صعب، كما أن اعتداءات طالبان كانت تعطل أشغال الشركة في مناسبات عديدة.

قالت: "في بعض الأحيان، كنت أرغب في التوقف والتخلي عن العمل."

ولكنها لم تفعل ذلك. وأكدت حبيبي، "كان هناك شيء في قلبي يقول لي: لا تتوقفي، حاولي بجهد أكبر".

لم تحقق شركة تشك آب، التي توظف 22 شخصاً، أية

Courtesy of Masooma Habibi



معصومة حبيبي، واقفة. تعمل مع زميلة مشاركة في برنامج لتعليم إدارة الأعمال في الجامعة الأميركية في كابل.

كيف بدأت شركة

أعمالك؟



Courtesy of Maxine Clark

ماكسين كلارك

راودتني الفكرة عندما كنت أتسوق ألعاب "بيني بيبى" بصحبة صديقتي كاتي وعمرها عشر سنوات. عندما علمنا أن هذه الألعاب قد نفذت من المتجر، قالت لي كاتي: "إنها ألعاب سهلة للغاية، ويمكننا أن نصنعها بأنفسنا". وكانت تعني البدء بمشروع حرفي. ولكن ما سمعته كان أكبر بكثير. أمضيت سنة تقريباً في صياغة خطة العمل قبل افتتاح أول متجر ومشغل لصنع الدببة في سانت لويس عام 1997. أسست ماكسين كلارك مشغلاً لصنع الدببة، الذي أصبح مجموعة من متاجر البيع بالتجزئة في أكثر من 400 موقع في العالم تبيع ألعاب الدببة وغيرها من الحيوانات المحشوة التي تُصنع وفق الطلب في الموقع.

كلوي داو

عملتُ بجد وأنا طفلة مع والديّ في مختلف أعمالهما العديدة. ريادة الأعمال كانت في دمي، ولكن شغفي كان إنشاء شركة لم يملكها أبداً – لتصميم الأزياء. كنت في عمر المراهقة أعيد تصميم الملابس القديمة. وبعد تخرجي من معهد تكنولوجيا الأزياء في نيويورك، عملت في عدة وظائف في صناعة الأزياء والملابس بينما كنت أعمل على وضع خطة لتأسيس متجرني الخاص.

كلوي داو هي مصممة أزياء وصاحبة بوتيك التصميم "لوت 8" في دالاس. تُباع تصاميمها، التي عرضت في عدة برامج تلفزيونية، في بوتيك "لوت 8" وفي متاجر "ستايل".



Courtesy of Chloe Dao



تيري غوين

بدأت ممارستي في الهندسة المعمارية من أجل إرضاء شغفي بتصميم المناظر الطبيعية العامة المألوفة للأنظار والسليمة بيئياً. حصلت على الإلهام من أساتذتي، ووالديّ الناشطين، وأطفالي، والعديد من الزملاء الذين يشاركونني رؤيتي. اعتقدت أنه من خلال التصميم الذي يأخذ في اعتباره البيئة، وتاريخ المدينة والابتكار، نستطيع أن نعزز الثقافات المحلية ونعيد تنشيط المناطق المدنية الكثيفة بالسكان. حصلت على أول مشروع بعد القيام باتصالات واجتماعات عديدة مع زبائن محتملين.

في عام 1997، بدأت تيري غوين شركة تيري غوين ديزاين أسوشيتس، وهي شركة لهندسة المناظر الطبيعية والتصميم المدني متخصصة بتنفيذ مشاريع مستدامة بيئياً، تشمل مشاريعها منتزه لايفروننت ميلينيوم في شيكاغو.



Courtesy of Terry Guen



Courtesy of Theresa Allano Daytner

تيريزا ألفارو دايتنر

لقد أردت دائماً أن أكون سيدة أعمال. كان والدي مصفف شعر ويملك عدة صالونات لتصفيف الشعر. لم أكن متأكدة من نوع العمل الذي أرغب في مزاويلته. لذلك درست المحاسبة في الكلية لتعلم تمويل الأعمال. كنت دائماً مهتمة بأن أصبح نجارة وقد صنعت بعض قطع الأثاث في المنزل مع والدي. لذلك فإن تأسيس شركة إنشاءات كان منسجماً مع اهتماماتي.

تيريزا ألفارو دايتنر هي مؤسسة ورئيسة مجموعة دايتنر للإنشاءات، التي هي شركة للإدارة والاستشارات الإنشائية عمرها تسع سنوات. اختارتها مجلة فورتش في عام 2010 من بين الشركات العشر الرائدات والأكثر نفوذاً.

كيف

جانيت ريكسترو

في أواخر التسعينيات من القرن الماضي، كنت أنا وماري تاتوم، صديقتي وشريكتي الآن في الأعمال، ننفذ مشاريع لتحسين منزلنا الخاص وتبادل النصائح بخصوص ذلك. جاءت فكرة أدوات تومبوي تولز عندما حضرنا "حفلة منزلية" نُظمت لبيع منتجات الطبخ. كنا نظن أن البيع المباشر هو طريقة مثالية وممتعة لتعليم النساء الشعور بثقة أكبر عند استخدام الأدوات وتبادل المعلومات فيما بينهن حول طرق تحسين المنزل.

جانيت ريكسترو أسست شركة أدوات تومبوي تولز في عام 2000 لتزويد الأدوات اليدوية الكهربائية المصممة بشكل مريح ولتعليم النساء كيفية تحسين المنزل بمفردهن. يعمل لدى الشركة أكثر من 1600 مستشار مبيعات عبر الولايات المتحدة وكندا والمملكة المتحدة.



Courtesy of Janet Rickstrow

ليزا دروسمان

بعد ولادة طفلي، ومن أجل استعادة شكل جسمي السابق، ابتكرت برنامج تمارين يمكنني أن أنفذه وأنا مع طفلي. اعتقدت أيضاً أنه يمكنني أن أساعد أمهات أخريات رزقن بأطفال حديثاً. وتمنيت أن يستطعن تعليمي شيئاً أو اثنين حول تربية الأطفال. وبما أنني أملك خلفية في مجال اللياقة البدنية، بدأت أقدم صفاً ومن ثم صفاً آخر في اللياقة البدنية في منطقتي. توسعت الصفوف وانتهينا كشركة تمنح الامتيازات.

ليزا دروسمان هي مؤسسة ورئيسة شركة ستروллер سترايدز، وهي شركة عمرها 11 سنة تمنح امتيازات لبرامج تمارين تستند الى عربة الطفل في أكثر من 1300 موقع في البلاد.



Courtesy of Lisa Druxman

مصادر إضافية

قائمة بمواقع الإنترنت لرائدات أعمال ولصاحبات شركات أعمال صغيرة.



National Association of Women Business Owners, مجموعة تُقدِّم معلومات وموارد تعليمية للنساء اللواتي يملكن شركات أعمال.

<http://www.nawbo.org/>



Astia, منظمة عالمية لا تبغي الربح تشجع ريادة الأعمال النسائية في شركات الأعمال ذات النمو المرتفع. بما في ذلك التكنولوجيا العالية والتكنولوجيا البيولوجية.

<http://astia.org/>



Path Forward Center, مجموعة لا تبغي الربح للتعليم والدعم تشجع ريادة الأعمال النسائية في جميع أنحاء العالم.

<http://www.pathforwardcenter.org/worldwide/>



Entrepreneurship.org, المورد العالمي المجاني لمؤسسة كاوفمان لرواد الأعمال. وصناع السياسات. والمستثمرين. والمرشدين. والباحثين والأكاديميين.

<http://www.entrepreneurship.org/>



StartupDigest, مجموعة من المقالات وأشربة الفيديو والأحداث حول شركات مبتدئة للتكنولوجيا العالية وأخرى عالية النمو.

<http://startupdigest.com>



eWomenNetwork, أسبوع للاحتفال في جميع أنحاء العالم برواد الأعمال والمبتكرين الشباب.

<http://new.ewomennetwork.com/>



Women 2.0, موقع على الإنترنت للمعلومات والربط الشبكي يزود المساعدة في إطلاق مشاريع مبتكرة.

<http://www.women2.org>



Global Entrepreneurship Week, مجموعة تُقدِّم معلومات وموارد تعليمية للنساء اللواتي يملكن شركات أعمال.

<http://www.unleashingideas.org/>



Women Home Business, مورد معلومات للنساء حول كيفية بدء وإدارة شركة أعمال ناجحة مركزها في المنزل.

<http://www.womenhomebusiness.com>



Inc.com, تقدم نصائح حول العناصر الضرورية لتأسيس شركة.

http://www.inc.com/guides/start_biz



© AP Images

تسافر سينباد فابيو بين تنزانيا وهيلبارد، بولاية أوهايو، لإدارة متجر الأزياء الاجتماعية جيشيكي، الذي يسوق المحافظ اليدوية التي تصنعها نساء تنزانيات.

قريبًا
المجلة الإلكترونية يو إس آيه
جورنال

التنشئة الخضراء

يتولى الشباب قيادة الطريق إلى المستقبل المستدام من خلال خلق حلول مبتكرة للمشاكل العالمية. اقرأ المزيد حول بعض إنجازاتهم الرائعة وخططهم الطموحة للمستقبل في العدد القادم من المجلة الإلكترونية إي جورنال يو إس آيه التي ستصدر بعنوان "النمو الأخضر".

